

## Compte rendu

---

### Ouvrage recensé :

Hufbauer, Gary Clyde et Erb, Johanna Shelton. *Subsidies in International Trade*. Washington (D.C.), Institute for International Economics, 1984, 302 p.

par Claude Comtois

*Études internationales*, vol. 16, n° 4, 1985, p. 887-888.

Pour citer ce compte rendu, utiliser l'adresse suivante :

URI: <http://id.erudit.org/iderudit/701937ar>

DOI: 10.7202/701937ar

Note : les règles d'écriture des références bibliographiques peuvent varier selon les différents domaines du savoir.

---

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter à l'URI <https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/>

---

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche. Érudit offre des services d'édition numérique de documents scientifiques depuis 1998.

Pour communiquer avec les responsables d'Érudit : [info@erudit.org](mailto:info@erudit.org)

nouveau système est simplement plus souple que l'ancien serpent (p. 331).

Ces quelques remarques n'altèrent pas l'intérêt de l'ouvrage qui nous apprend beaucoup sur l'évolution du système monétaire international. Mais on voit mal le lecteur se laisser convaincre que « les rivalités quotidiennes inévitables entre les États-Unis bourgeois nationaux qui se survivent à l'époque de l'impérialisme démontrent l'impossibilité de l'unification de l'Europe sous le régime de la propriété privée des moyens de production » (p. 331). L'Europe paraît sans doute plus difficile à se faire pour qui observe son évolution de Montréal que pour qui se sent engagé à Paris ou à Bruxelles.

Michel LELART

*Centre national de la recherche scientifique — IOF, Paris*

HUFBAUER, Gary Clyde et ERB, Johanna Shelton. *Subsidies in International Trade*. Washington (D.C.), Institute for International Economics, 1984, 302p.

Ce volume examine l'un des problèmes les plus complexes du système commercial mondial, soit les subventions et leurs effets. Cet ouvrage fait partie d'un vaste programme de recherche effectué par l'Institut d'économie internationale, sur les problèmes et les politiques d'échanges commerciaux. Divisé en six chapitres et huit appendices, il a pour objectif d'analyser la nature et les effets des subventions; d'évaluer l'état actuel des régulations nationales et internationales; et de proposer quelques changements à la pratique d'aide financière que l'on retrouve chez les grands industrialisés.

Le premier chapitre constitue une introduction sur le caractère des subventions, la nécessité de rationaliser leur utilisation et d'établir des critères d'application. Le second chapitre analyse la variété d'impacts commerciaux que crée l'aide subventionnelle. Le troisième chapitre résume et évalue la série de règlements qui gouvernent les subventions à l'exportation notamment ceux qui font une différence entre les biens vendus sur les mar-

chés nationaux et ceux destinés à l'exportation. Le quatrième chapitre s'intéresse à la question croissante des subventions domestiques, notamment celles qui n'établissent aucune distinction entre les produits vendus sur le marché intérieur et extérieur mais qui néanmoins affectent les conditions du commerce international. Le cinquième chapitre esquisse la gamme de solutions qui sont présentement à la disposition des pays qui font face à du commerce subventionné, celles-ci allant de simples taxes compensatoires à l'établissement de contre-subventions. Le dernier chapitre présente enfin quelques recommandations. Les auteurs suggèrent la façon dont les principes d'impacts commerciaux peuvent être simplifiés, les définitions de subventions domestiques et à l'exportation élargies, et des solutions plus efficaces élaborées. Les appendices présentent quelques documents se référant à l'Accord général sur les tarifs et le commerce, à l'Organisation de coopération et développement économique et au département du Commerce des États-Unis.

Les subventions sont au coeur des conflits commerciaux récents entre les pays industrialisés notamment eu égard à l'agriculture, l'acier et plusieurs produits de hautes technologies. La raison en est bien simple. Aucun gouvernement ne désire abandonner des marchés que ce soit à des firmes étrangères ou à d'autres gouvernements. Les subventions deviennent donc un outil à la disposition des États afin de protéger leurs industries nationales et de leur assurer des marchés d'écoulement de produits agricoles et manufacturés et même de services. Bien des gouvernements critiquent les politiques commerciales de certains pays. Mais la plupart d'entre eux résistent encore à toute forme de surveillance internationale sur le fonctionnement de leur économie y voyant là un empiètement sur leur souveraineté. Ce volume analyse les problèmes économiques que causent les diverses pratiques caractérisées par les subventions et résume les efforts internationaux consentis ces dernières années en vue de limiter l'utilisation d'aide financière et de régulariser les sanctions destinées aux pays qui subventionnent. Bien que les auteurs couvrent le thème de subventions dans le commerce

international de façon approfondie, certains points méritent d'être soulevés.

En premier lieu, ce volume est écrit dans une perspective américaine. Il est vrai que toute la question des subventions et de leurs mesures compensatoires ait pu être initiée par le gouvernement des États-Unis. Mais une approche tiers-mondiste, eu égard aux subventions et à leurs effets, aurait pu générer des recommandations fort différentes. D'une part parce que les producteurs dans les pays en voie de développement sont beaucoup plus dépendants des marchés mondiaux. Surtout si leurs entreprises sont construites dans le but de produire à un niveau d'efficacité optimale. D'autre part, très souvent ces pays ne sont pas en mesure d'exercer la mécanique complexe des taxes compensatoires afin de protéger leur propre marché.

En second lieu, on ne peut que déplorer la carence d'étude de cas ou de modèle. En effet, l'ouvrage gagnerait à s'éloigner quelque peu de sa rigidité théorique en y incorporant par exemple une étude sur les relations commerciales entre deux pays ou encore en analysant les problèmes commerciaux que soulèvent un produit agricole tel le riz ou un produit manufacturé tel l'automobile ou plus simplement une matière première quelconque.

D'une lecture relativement facile, ce livre constitue un outil précieux pour tout analyste du commerce entre les pays industrialisés

Claude COMTOIS

Département de géographie  
Université de Papouasie Nouvelle-Guinée

YOFFIE David B., *Power and Protectionism: Strategies of the Newly Industrializing Countries*. New York, Colombia University Press, 1983, 298 p.

Endettement et protectionnisme sont les deux grands thèmes qui agitent la scène d'une économie-monde en crise ces dernières années. On a beaucoup écrit sur ces deux sujets, le plus souvent d'un point de vue macro-économique réducteur et sans passer par des monographies et études de cas semblables à celle effectuées par l'auteur.

« Le puissant n'est pas toujours le plus fort et le petit n'est pas toujours le plus faible »: telle est la façon que l'on peut tirer de l'analyse de David Yoffie sur le protectionnisme des « grands »; telle est aussi celle que l'on pourrait tirer d'une étude plus approfondie de l'endettement en PVD. La thèse de l'auteur est en effet la suivante: dans l'histoire des relations économiques entre une grande puissance, les États-Unis, et quatre NPI (Japon, Corée, Taiwan et Hong-Kong), les mesures protectionnistes n'ont pas été nécessairement payantes pour celui qui entendait les pratiquer, ni dramatiques pour ceux auxquels elles étaient appliquées. Pour étayer son argumentation, l'auteur se penche d'abord sur le cas de l'industrie textile et la production de vêtements: il effectue aussi de brèves incursions dans les secteurs de l'électronique, de l'automobile et des téléviseurs. À l'aide d'une documentation originale à laquelle il a pu avoir accès en vertu des dispositions du *Freedom of Information Act*, et d'interviews approfondies menés avec des hauts-fonctionnaires et des milieux d'affaires, Yoffie démontre qu'à plusieurs reprises la « volonté protectionniste » américaine n'a pas toujours été cohérente, que les mesures inspirées par la « défense du marché américain » ont souvent été contradictoires, inapplicables ou inappliquées dans les faits et que les pays concernés ont pu exploiter en leur faveur les nombreuses failles du système.

On ne peut isoler l'économie du politique: telle est aussi la seconde leçon que l'on peut tirer de l'ouvrage de Yoffie. De par leur hégémonie sur l'économie internationale, les États-Unis ont également des obligations à remplir: chef de file du « monde libre », il se doivent de défendre aussi les institutions porteuses du libre-échange: FMI, GATT, etc.

Il y a donc un large champ d'ombres et d'incertitudes qui a permis aux quatre pays – tests traités dans le livre de stabiliser, voire d'accroître substantiellement leurs exportations. Cette affirmation est-elle valable pour d'autres NPI? Après tout le Japon, Hong-Kong, Taiwan et la Corée du Sud bénéficieraient d'avantages économiques incomparables dans les années 50, 60 et 70, en particulier les